



Kvalitet som løftestang – del 3

PESTLE-analyse som grundlag for identificering af markedspotentiale og markedsbarrierer

Jensen, Mikkel Vestby; Jakobsen, Andreas Baattrup; Hansen, Emilie Worm; Thomsen, Maria Nygård; Bosselmann, Aske Skovmand; Hansen, Henning Otte; Gylling, Morten

Publication date:
2018

Document version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Jensen, M. V., Jakobsen, A. B., Hansen, E. W., Thomsen, M. N., Bosselmann, A. S., Hansen, H. O., & Gylling, M., (2018). *Kvalitet som løftestang – del 3: PESTLE-analyse som grundlag for identificering af markedspotentiale og markedsbarrierer*, 16 s., IFRO Udredning Nr. 2018/15

IFRO Udredning



Kvalitet som løftestang – del 3:
PESTLE-analyse som grundlag for
identificering af markedspotentiale og
markedsbarrierer

*Mikkel Vestby Jensen
Andreas Baattrup Jakobsen
Emilie Worm Hansen
Maria Nygård Thomsen
Aske Skovmand Bosselmann
Henning Otte Hansen
Morten Gylling*

IFRO Udredning 2018 / 15

Kvalitet som løftestang – del 3: PESTLE-analyse som grundlag for identificering af markedspotentiale og markedsbarrierer

Forfattere: Mikkell Vestby Jensen, Andreas Baattrup Jakobsen, Emilie Worm Hansen, Maria Nygård Thomsen, Aske Skovmand Bosselmann, Henning Otte Hansen, Morten Gylling

Udarbejdet for henhold til aftalen mellem Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi og Miljø- og Fødevarerministeriet om forskningsbaseret myndighedsberedskab

Udgivet november 2018

Se flere myndighedsaftalte udredninger på www.ifro.ku.dk/publikationer/ifro_serier/udredninger/

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg
www.ifro.ku.dk

Indhold

Omslag.....	3
Forord	4
Sammendrag	5
Baggrund for analysen.....	6
Metode: PESTLE-analyse af danske fødevarevirksomheder	7
Besvarelser	7
P – Politiske forhold	7
E – Økonomiske forhold	9
S – Sociale forhold	10
T – Tekniske forhold	11
L – Lovgivningsmæssige forhold	12
E – Miljømæssige forhold	13
Opsummering af analysen	14
Refererede besvarede spørgeskemaer og mødereferater	16
Øvrige referencer.....	16

Omslag

Den danske fødevaresektor betegnes oftest som værende i stand til at levere fødevareprodukter af høj kvalitet til eksportmarkederne, blandt andet inden for fødevarer sikkerhed som et ud af flere elementer af kvalitet. Hvorvidt dette fører til højere priser for danske varer på eksportmarkederne sammenlignet med varer fra andre producentlande, kan ikke aflæses direkte i eksportstatistikker, men kræver sammenligning på tværs af eksportlande.

Det antages, at mange små og mellemstore fødevarevirksomheder i Danmark har et eksportpotentiale, som ligger uudnyttet hen på grund af en række udfordringer. Det skyldes dels, at det er en organisatorisk og praktisk udfordring at komme i gang, og dels, at det er en udfordring at definere egne produkters konkurrencefordel i forhold til potentielle kunder. Derfor kan det være nyttigt for små og mellemstore virksomheder og for myndighederne at få viden om, hvortil og inden for hvilke typer af varer Danmark leverer *upmarket* produkter.

Baseret på analyser af handelsdata samt interviews med danske fødevarevirksomheder og andre aktører i fødevareerhvervet bidrager projektet ”Kvalitet som løftestang for eksport af højværdiprodukter” med viden omkring, hvortil og inden for hvilke typer af varer Danmark leverer *upmarket* og økologiske produkter, samt hvilke primære barrierer og udfordringer danske fødevarevirksomheder oplever i deres eksportarbejde. Projektet understøtter Miljø- og Fødevareministeriets (MFVM) generelle eksportarbejde, projektet ”Bæredygtighed som konkurrencefordel”, der udføres af IFRO-KU, AU og ITC, samt det videre arbejde med Fortællingen.

Projektet udgøres af tre udredninger. Denne udredning udgør tredje del af projektet og omhandler ”PESTLE-analyse af dansk fødevareeksport”, hvor danske fødevarevirksomheders udfordringer i forhold til at få adgang til eksportmarkeder identificeres og beskrives, baseret på interviews og spørgeskemaer rundsendt til danske eksportorienterede fødevarevirksomheder.

Anden del omhandler økologi som *upmarket* produkt og den danske eksport af økologiske fødevarer til de primære nære og fjerne markeder. Første del, ”Højpris- og højkvalitetsprodukter og den danske eksport af landbrugs- og fødevarer”, leverer en analyse af dansk eksport af *upmarket* (højpris) produkter og beskriver en række konkurrenceparametre for *upmarket* produkter baseret på seks case studier.

Forord

Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi (IFRO) under Københavns Universitet er af Miljø- og Fødevarerministeriet (MFVM) blevet bedt om at udføre en analyse af markedspotentiale og handelsbarrierer for små, mellemstore og store danske fødevarervirksomheder. Denne analyse skal understøtte MFVM's generelle eksportarbejde og er en del af projektet "Bæredygtighed som konkurrencefordel", der udføres af IFRO, Aarhus Universitet (AU) og International Trade Centre (ITC).

Denne rapport indgår som et delelement i denne analyse, hvor der primært analyseres på væsentlige tendenser og konkurrenceparametre for de danske fødevarervirksomheder, og skal som sådan læses i forbindelse med de to andre delelementer "Højpris- og høj kvalitetsprodukter og den danske eksport af landbrugs- og fødevarer" (Hansen et al. 2017) og "Eksport af økologiske fødevarer" (Bosselmann et al. 2017).

I nærværende rapport tager analysen udgangspunkt i en PESTLE-analyse for at identificere de politiske, økonomiske, sociale, tekniske, lovgivningsmæssige og miljømæssige parametre, der enten øger eller begrænser markedspotentialet ved eksport for danske fødevarervirksomheder.

Sammendrag

Når en virksomhed ønsker at påbegynde eksport til et nyt marked, er der væsentlige forskellige forhold, der skal undersøges og tages stilling til. Det kan være dyrt at gøre sig disse erfaringer, især for mindre virksomheder, og i nogle tilfælde kan omkostninger og administrative byrder blive prohibitivt høje. Tabel 1 lister mulige forhold inden for de såkaldte PESTLE-kategorier, der ifølge spørgeskemaundersøgelsen har væsentlig indvirkning på opstart og opretholdelse af eksportmuligheder.

Tabel 1. Sammenlægning af positive og negative forhold vedrørende eksport

P – Politiske	Importafgifter/tariffer/toldsatser <i>Non-tariff barriers</i> (NTB) Kvoter Importforbud Noget for noget-tilgang
E – Økonomiske	Købekraft Lønniveau versus konkurrenceevne Valutaændringer
S – Sociale	Basale forhold der oftest ikke beskrives i Danmark Forsyningssikkerhed Modstand mod innovative produkter Religion Ændring i forbrugerpræferencer, eksempelvis lokal mad
T – Tekniske	Importafgifter/tariffer/toldsatser <i>Non-tariff barriers</i> (NTB) Veterinære certifikater Manglende IT-baseret certificering i nogle lande Forskellige certificeringsskemaer mellem virksomheder i det samme land
L – Lovgivnings-mæssige	Forskellige rammevilkår, gode og dårlige mellem producentlande Juridiske forskelle mellem lande Forskellige analysemetoder mellem lande
E – Miljø-mæssige	Miljøkrav foranlediger ofte flere krav til certificering Der kan være øget salg i strenge miljøkrav, men de kan være tunge at dokumentere Mindre købestærke eksportmarkeder har mindre fokus på miljø

At de eksporterede produkter er danske vil i nogle tilfælde give en fordel og i nogle tilfælde en mulighed for at tage en højere pris for produktet. Dette skyldes flere forhold, heriblandt at Danmark generelt er kendt i udlandet for at have en offentlig kontrolindsats i landbrugs- og fødevareproduktionen, som er meget omfattende. Selvom den offentlige kontrolindsats kræver en del ressourcer og er omkostningstung, gavner det i sidste ende virksomhederne i forhold til produktion og eksport. På denne måde bliver kontrollen også en del af Danmarks branding. Mindre virksomheder kan dog have økonomiske udfordringer ved at opnå diverse certificeringer, som er nødvendige for eksport.

Baggrund for analysen

PESTLE-analyse står for “**P**olitical, **E**conomic, **S**ocial, **T**echnological, **L**egal and **E**nvironmental analysis”.

En PESTLE-analyse udgør en del af en virksomheds eksterne analyse, når der skal gennemføres en strategisk analyse, eller når der skal udføres en markedsanalyse. PESTLE-analysen giver et overblik over de forskellige overordnede omverdensforhold, som en virksomhed skal tage hensyn til. PESTLE-analysen er et nyttigt værktøj til at vurdere et markeds attraktivitet.

PESTLE-analysen er en generisk metode, som kan bruges i enhver sektor. Nogle faktorer vil imidlertid være mere relevante i nogle sektorer end i andre. Eksempler på elementer i en PESTLE-analyse, som især kan bruges i en fødevarer virksomhed, vises nedenfor:

Political factors indeholder regeringens politik, herunder graden af regulering af samfundsøkonomien og i markedsforholdene. Politiske faktorer som skattepolitik, sundhedspolitik, handelsbegrænsninger og politisk stabilitet kan være af særlig interesse for fødevarer virksomheder. Politiske faktorer kan også omfatte erhvervsstøtte, som kan være meget vigtig i landbrugs- og fødevarer sektoren.

Economic factors omfatter makroøkonomiske faktorer som økonomisk vækst, renteniveau og -udvikling, valutakurser og inflation. Økonomisk vækst er en vigtig indikator for den økonomiske situation og de økonomiske konjunkturer, og den er dermed også vigtig for markedspotentialer. Renteudvikling, som i mange tilfælde følger inflationsudviklingen, kan påvirke en virksomheds kapitalomkostninger. Rentens niveau og stabilitet kan påvirke virksomheders investeringer og dermed også deres vækst og udvikling.

Social factors kan også påvirke fødevarer virksomhederne – hvad enten de eksporterer, investerer eller producerer på internationale markeder. De sociale forhold omfatter forhold som husstandsstørrelse, alder, indkomstfordeling, befolkningsvækst, arbejdsmotivation, kvinders erhvervsfrekvens, religion, forbrugsvaner med mere. Især forbrugsvaner kan være afgørende for en virksomhed, som planlægger at ekspandere på et internationalt marked. Livsstilstendenser, efterspørgsel efter *convenience*-fødevarer og *food service* er også vigtige sociale faktorer for fødevarer industrien.

Technological factors omfatter de forhold, som er forbundet med tekniske barrierer. Disse barrierer kan oftest findes under de politiske faktorer. Dog vil det hovedsagelig være IT-baserede forhindringer, samt de krav virksomheden sættes overfor i forhold til standarder for virksomhedsprocesser og fødevarer sikkerhed.

Environmental factors omfatter et antal miljømæssige aspekter. Genbrug og genanvendelse, regler vedrørende emballage, vand, klimapåvirkninger med mere kan være vigtige miljømæssige faktorer for fødevarer virksomhederne. Miljøets betydning for forbrugere, for markedet, for interessenter/investorer med mere kan også være en vigtig factor.

Legal factors omfatter den lovgivning, som findes på markedet. Fødevarer lovgivning, krav og kontrol vedrørende fødevarer, veterinære forholdsregler og så videre kan være meget vigtige parametre for fødevarer virksomheder. For fødevarer virksomheder, som planlægger at foretage udenlandske direkte investeringer, kan arbejdsmarkedslovgivning samt konkurrencelovgivning også være vigtige.

Udvidede eller lignende modeller:

PESTLIED: Political, Economic, Social, Technological, Legal, International, Environmental, Demographic

STEEPLE: Social, Technological, Economic, Environmental, Political, Legal, Ethical

STEEPLED: Social, Technological, Economic, Environmental, Political, Legal, Ethical, Demographic

STEER: Socio-cultural, Technological, Economic, Ecological, Regulatory

SLEPT: Social, Legal, Economic, Political, Technological

PESTLE-analysen er valgt med henblik på at besvare formålet med denne opgave ud fra de faktorer, der er valgt til at besvare opgaveformuleringen. Med udgangspunkt i besvarelsene er 'teknologiske forhold' byttet ud med 'tekniske forhold', da teknologi specifikt ikke blev nævnt af respondenterne, hvorimod tekniske forhold ofte var i fokus.

Metode: PESTLE-analyse af danske fødevarevirksomheder

Der er i forbindelse med analysen sendt spørgeskemaer rundt til i alt 26 fødevarevirksomheder, der alle eksporterer eller er i opstart af deres eksport. Ligeledes er der interviewet to fødevare-interesseorganisationer. Af disse er der modtaget svar fra 10 virksomheder, hvoraf to ønskede at være anonyme. De anonyme svar er inkorporeret i den generelle tekst, dog uden citater eller direkte henvisninger.

I følgende afsnit udfyldes PESTLE-kategorierne ud fra de besvarede spørgeskemaer. Der vil være besvarelser, der overlapper de forskellige kategorier, men opdelingen er søgt bibeholdt gennem afsnittet. PESTLE er brugt som en skabelon for at strukturere de udfordringer med henblik på markedsadgang, som virksomhederne har indrapporteret.

Besvarelser

P – Politiske forhold

Når en virksomhed vil opbygge eksport til et nyt marked, vil den typisk lave en førsteevaluering af de generelle politiske krav. Det kunne være krav inden for sundhed, veterinære forhold og lignende, eksportlicens, tariffer. Virksomheden vil herefter se på andre barrierer fra eventuelle kunder (Laustsen 2016, pers. kom.).

Generelt gælder det ifølge Laustsen (2016, pers. kom.), at "jo mere lukrativt, des sværere er det at komme ind på markedet". Et godt eksempel er det kinesiske marked, hvor det kan være svært at komme ind på markedet, men når adgangen er etableret, kan det være meget lukrativt for eksempelvis for svinekød, og der kan afsættes varer til høje priser.

I forhold til opstart af eksport er importlicenser/-afgifter til ikke-EU-lande nævnt som en væsentlig politisk hindring (Jensen 2016a, pers. kom.). Laustsen (2016, pers. kom.) fremhæver dog, at toldsatter og andre tariffbarrierer er mulige at slå op og beregne, allerede inden eksporten påbegyndes, således man kan danne sig et klart billede af omkostningerne for disse politiske instrumenter inden eksportopstart.

Laustsen (2016, pers. kom.) fremhæver, at de sværeste udfordringer og begrænsninger ved opstart af eksport ofte er en række forskellige *Non-tariff barriers* (NTBs). Det kunne eksempelvis være komplekse myndighedskontroller i importlandene, som ofte ikke er baseret på reel lovgivning, men bruges protektionistisk for således at stoppe import, der kan true landets egen produktion eller "bare fordi" (det vil sige af alle mulige tænkelige og utænkelige årsager). NTBs kan være meget uoverskuelige for det enkelte firma at overkomme. Rusland har ofte anvendt NTBs, også før handelsembargoen blev indført i 2014 (Fødevarestyrelsen 2017a). Det vil sige, at de har benyttet diverse grunde til at stoppe import af fødevarer. Der er ifølge Laustsen (2016, pers. kom.) en stigende tendens til at anvende NTBs. Fisk er et eksempel på en global råvare, hvor der er en mere liberal regulering, og således er hjemmemarkeder ikke beskyttet på samme måde som ved blandt andet svinekød (Petersen 2017, pers. kom.).

Der kan også være krav forbundet ved handel underlagt kvoter, hvor der uden for kvoten er en stor told. Dette ses blandt andet i lande som Korea og Japan, hvor udenlandske virksomheder mødes med krav om at søge licenser for at måtte eksportere produkter til landene (Bonde 2017, pers. kom.).

Blandt de meget klare politiske barrierer for eksport er direkte importforbud. Det bedste eksempel er Ruslands importforbud mod flere europæiske lande, der forhindrer eksport til den del af verden i den umiddelbare fremtid, og som har ramt flere danske virksomheder (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

Resultatet af det amerikanske præsidentvalg i 2016 har haft en negativ effekt på udviklingen af handel mellem USA og Europa. Donald Trump har talt imod frihandelsaftaler, hvilket kan reducere eller bremse udviklingen af dansk eksport til USA. Dette kan dog også have en positiv effekt på handlen med lande som eksempelvis Japan, som har vist øget interesse for handelsaftaler med EU efter det amerikanske præsidentvalg (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

Der er en generel tendens til at beskytte den nationale fødevarersektor i mange potentielle eksportlande. Det skyldes ofte flere forskelligt vejende grunde. I Norge ønsker man ofte at beskytte produktionen i landdistrikterne, blandt andet i form af bosætningspolitikken. Andre eksempler inkluderer nationale ønsker om en høj grad af selvforsyning i det enkelte land eller af sikkerhedspolitiske hensyn (Laustsen 2016, pers. kom.).

Der er få steder, man ikke bare kan eksportere til rent politisk. Ofte betegnes det som manglende 'veterinær aftale', men der er mere tale om at trække forhandlinger i langdrag. Et eksempel på dette er svinekødseksport til blandt andet Brasilien, hvor de bagvedliggende forhandlinger trækker ud. Dette skyldes ifølge Tinggård (2017, pers. kom.), at de helst ikke vil modtage varer, men gerne vil eksportere deres egne.

Andre lande pålægger varerne en told, eksempelvis antidumpingtold i Kina for at beskytte den indenlandske produktion. Det kan i yderste konsekvens gøre det så dyrt bare at sælge basisvarer, at eksporten ophører, og det er således kun eksporten af dyrere varer, der er rentabel (Bonde 2017, pers. kom.).

I Danmark er en af de største barrierer i forbindelse med fiskeriprodukter adgang til fiskeressourcen. Det er ifølge Petersen (2017, pers. kom.) en stor udfordring for danske producenter, hvorimod lande som Norge og Nordamerika har et stort fiskerifarvand og dermed en fordel.

Afrika har økonomisk fremgang på nogle markeder, for eksempel mejerivarer, hvorfor efterspørgslen er øget. Der er typisk krav om et *pre-shipment certificate*, hvilket er et certifikat udstedt af et inspektionsbureau inden afskibning, som skal opfyldes per afsendt parti. Der er således tale om en test, efter at varen er produceret, hvilket er modsat proceduren i Europa og USA. Dette er en meget dyr og besværlig metode, og den kræver mange ressourcer, der ellers kunne have været bedre anvendt. Dette er et stort skridt tilbage sammenlignet med HACCP-systemet i EU, hvor der er kontrol med og sporbarhed for varen i hele værdikæden. Kina er på vej med deres udgave af HACCP-styring, og lovgivningen ligner den amerikanske, men der udføres stadig kontroller hele vejen igennem processen, hvilket holder kontrolapparatet kørende (Hendriksen 2017, pers. kom.).

Nogle lande er for komplicerede at eksportere til ofte på grund af offentlige myndigheder, som eksempelvis kan stille uskrevne krav om "noget for noget". Det kan være krav om investering i landet, før import fra Danmark tillades. Rusland er et eksempel herpå. Før handelsembargoen havde Danmark adgang til det russiske marked, blandt andet fordi danske landmænd og virksomheder havde investeret i gårde og produktion og lignende i Rusland. Det samme gør sig gældende i blandt andet Kina. Indien derimod er et eksempel på et land, som er for kompliceret at få adgang til uanset en noget for noget-tilgang, så langt de fleste virksomheder vil end ikke forsøge (Laustsen 2016, pers. kom.).

Kina er for tiden et godt eksportmarked for enkelte varer såsom svinedele, men det er for risikabelt at blive for afhængig af et enkelt marked, der uventet kan blive lukket ned, eksempelvis af politiske årsager, som det er set i Rusland. Derfor er det nødvendigt at afsøge nye markeder, selv når eksporten til et enkelt land går fremragende (Laustsen 2016, pers. kom.). For eksport af fodermidler og korn til konsum møder producenterne en afventende holdning i forhold til import fra eksportmarkedet og uventet indførsel af afgifter (Frandsen 2017, pers. kom.). Dette kan gøre eksport til nogle dele af verden mere besværlig. Derudover er der yderligere krav til dokumentation af de socioøkonomiske forhold i Danmark (Frandsen 2017, pers. kom.).

P – Politiske	Importafgifter/tariffer/toldsatser <i>Non-tariff barriers</i> (NTB) Kvoter Importforbud Noget for noget-tilgang
---------------	---

E – Økonomiske forhold

For højværdiprodukterne er købekraft en væsentlig barriere, således segmenterer virksomheder, der eksporterer højværdiprodukter, i høj grad efter de markeder, hvor forbrugernes købekraft kan modsvare en højere prissætning (Jensen 2016, pers. kom.; Hendriksen 2017, pers. kom.; Nielsen 2017, pers. kom.).

Svinekød er en international handelsvare, som kan handles over hele verden. Hvis valutakurserne svinger, må nettoimportørerne blot betale den ekstra pris (Tinggård 2017, pers. kom.). Danmark er et dyrt land at producere i blandt andet på grund af et højt lønniveau ikke bare i forarbejdning, men ligeledes hos primærproducenterne. Det høje lønniveau er med til at forvride konkurrenceevnen på nogle produkter, som for eksempel svinekød (Tinggård 2017, pers. kom.).

På nogle markeder, så som Rusland og Indien, kan der være behov/efterspørgsel for en fødevarer, men forbrugerne, og dermed den importerende virksomhed, har ikke altid råd til den. Det kommer ofte til udtryk ved, at betalingen til eksportvirksomheden i Danmark kommer i ”klumper”. Dette giver en væsentlig usikkerhed, da det er ekstra svært at sikre betalingsstrømmen, hvilket kan mærkes i virksomheden (Bonde 2017, pers. kom.). Andre steder kan danske virksomheder komme ud for, at produktet er svært at afsætte på grund af manglende købere. Eksempelvis forklarer Nielsen (2017, pers. kom.), at ”alle har for meget mælk”, og det kan derfor være svært at få det anvendt i udlandet.

Den danske offentlige kontrolindsats beskrives som værende meget omkostningstung, men ses generelt som en stor fordel for danske virksomheder. Der er høj tillid og dokumenterbarhed forbundet med kontrolindsatsen, og samtidig sikrer den, at der er troværdig dokumentation i forbindelse med renhed, egenkontrol og hundrede procent sporbarhed (Bonde 2017, pers. kom.). Specielt i Kina bruges kontrolarbejdet og fødevarerens sikkerheden meget bevidst i kommunikationen til blandt andet relationsopbygning mellem lande (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.). Dog er setuppet af analyserne fra de danske myndigheder dyrt (Frandsen 2017, pers. kom.).

Valutaændringer er en afgørende faktor i forbindelse med eksport og specielt i forbindelse med eksport af varer til forarbejdning med efterfølgende videre eksport, idet der kan gå lang tid, inden varen er sendt videre. Valutakursen kan derfor have en afgørende betydning for den videre fortjeneste (Petersen 2017, pers. kom.).

E – Økonomiske	Købekraft Lønniveau versus konkurrenceevne Valutaændringer
----------------	--

S – Sociale forhold

Der anføres ikke mange sociale barrierer i de fremsendte spørgeskemaer. Det skyldes formentligt, at Danmark er kendt som et land, hvor sociale forhold er i orden, og i øvrigt rangerer øverst i listen over verdens mindst korrupte lande. Det fremføres, at ”Danmark er et land, hvor ”bestikkelse” ikke kendes, hvilket er udbredt viden uden for Danmark. Derfor er statskontrol en form for garanti” (Jensen 2016a, pers. kom.).

Under *Common Reporting Standard* (CRS) er der ofte diverse spørgeskemaer vedrørende sociologiske forhold. Mange af disse spørgeskemaer er svære at håndtere for mindre virksomheder i Danmark, da det kan være omkostningstungt og meget tidskrævende at undersøge og dokumentere, om der eksempelvis er kønsopdelte toiletter og bedefaciliteter i hele værdikæden. Der anvendes i nogen grad certificering og akkreditering på dette område (Bonde 2017, pers. kom.).

Ofte, specielt i tredjeverdenslande, er der større fokus på medarbejderforhold, diskriminering, mobning og løn, end man almindeligvis skal tage stilling til i Danmark, da flere af forholdene anses som værende basale forhold i Danmark (Nielsen 2017, pers. kom.).

Under sociale forhold ligger også en høj grad af forsyningssikkerhed. Der er således ikke stor sandsynlighed for strejker med videre i Danmark, hvorfor der kan leveres den aftalte mængde til den aftalte tid (Bonde 2017, pers. kom.; Hendriksen 2017, pers. kom.; Petersen 2017, pers. kom.).

Mange lande har ifølge Bonde (2017, pers. kom.) en lidt konservativ tilgang til import af nye produkter. Det kan skyldes vaner eller kulturelle forhold, specielt hvis der eksporteres nye og innovative produkter. Derudover kan omstillingen til nye produkter være udfordrende, da det kan resultere i, at eksempelvis opskrifter skal ændres.

Religion spiller en vis rolle for nogle eksportprodukter. Eksempelvis er religiøs overbevisning en oplagt barriere i eksporten af svinekød til visse lande (Tinggård 2017, pers. kom.).

Forbrugere skifter præferencer, således at efterspørgslen svinger i forhold til pris, hvilket har stor betydning i forhold til eksportvirksomheden. Der har blandt andet udviklet sig en tendens inden for de senere år, hvor der er øget fokus på magert kød og en substitution mod mere kyllingekød i stedet for svinekød, der af mange anses for ikke at være så sundt (Tinggård 2017, pers. kom.). Inden for fiskebranchen er der ligeledes stigende opmærksomhed på sundhed og bekvemmelighed, såkaldte *convenience products*. Der er ifølge Petersen (2017, pers. kom.) sket en ændring i forbrugernes indkøb af fisk de senere år. I dag bliver der købt fisk mange andre steder end i specialbutikker og hos fiskehandleren på torvet, således vinder supermarkedet og primært onlinehandlen frem. Dette gør, at distributionen bliver nemmere, og der er mindre kontakt mellem køber og sælger. Denne mindre grad af relation kan blive en barriere, og den gammeldags handel bliver derfor til en vis grad opløst. Dette opfattes ifølge Petersen (2017, pers. kom.) som en udfordring og en trussel, men ligeledes som en mulighed i fremtiden.

Ifølge Zøfting-Larsen (2017, pers. kom.) har konceptet om at købe lokale varer frem for import fået større betydning i blandt andet Sverige. Dette kan vise sig at blive en mulig eksporthindring for danske fødevarer, der netop ikke er ”lokale” på det svenske marked.

S – Sociale	Basale forhold der oftest ikke beskrives i Danmark Forsyningssikkerhed Modstand mod innovative produkter Religion Ændring i forbrugerpræferencer, eksempelvis lokal mad
-------------	---

T – Tekniske forhold

De endogene tekniske udfordringer omhandlende virksomhedernes egne kompetencer inkluderer kapacitet til at leve op til forskellige krav, der stilles fra myndigheder og virksomheder i eksportlandet, såsom opfyldelse af standarder for virksomhedsprocesser og fødevarer sikkerhed. I denne kategori inkluderer vi også en virksomheds kapacitet til at levere varen i den mængde, den efterspørges, kendskab til de rette agenter på markedet, sprog- og kulturbarrierer, adgang til egnet logistik med videre. Den største udfordring er dog kommerciel, da der skal være en efterspørgsel af produktet, inden eksporten kan igangsættes (Laustsen 2016, pers. kom.; Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

Af eksogene eller delvist eksogene tekniske udfordringer er der især fokus på veterinære certifikater og godkendelser. En af de tekniske begrænsninger for eksport er kunder, der sætter krav om forskellige tekniske barrierer, eksempelvis BRC-certificering¹. Disse krav om certificering betyder i nogle tilfælde, at virksomhederne helt afholder sig fra at handle med disse kunder (Jensen 2016, pers. kom.). Certificering kan være både administrativt og bureaukratisk tungt arbejde, specielt for mindre virksomheder (Bonde 2017, pers. kom.; Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.). Derudover opstår der flere problemer, når der er en manglende gensidig anderkendelse i forhold til standarder og auditspørgsmål (Frandsen 2017, pers. kom.).

En digitalisering af certifikater og andre eksportdokumenter er undervejs. En digital løsning vil lette samarbejdet i forhold til den papirløsning, man bruger i dag. Dog er der også visse udfordringer ved en digital løsning, da man på tværs af lande bruger forskellige IT-systemer, som ville skulle arbejde sammen. Derudover kan flere tredjeverdenslande ikke håndtere IT-systemer (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

Efter BSE-tilfældene blandt kvæg har kvægekseporten til en række lande være lukket ned, heriblandt USA. I de tilfælde, hvor eksporten er startet op igen, har der typisk været strengere krav til information om oprindelse, produktion med mere. Dette ses blandt andet i forbindelse med eksportcertifikater, som kan være mere eller mindre specifikke i forhold til oprindelse (EU eller dansk oprindelse). Virksomheder med få leverandører i Danmark kan have svært ved at opnå et certifikat, der specificerer dansk oprindelse frem for EU-oprindelse, og de kan derfor være tvunget til at samle større dele af produktionen i Danmark (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

Med nye handelsaftaler i Syd- og Mellemamerika er disse markeder blevet lettere tilgængelige, men med handelsaftalerne er der også kommet yderligere krav til sanitet og sundhed, der i visse tilfælde også kan fungere som NTBs. Disse krav er ofte irrelevante, fordi virksomheden i forvejen lever op til dem, men det kræver meget tid for virksomheden at dokumentere kravene. Et eksempel på irrelevante spørgsmål er taget fra et 50 siders spørgeskema sendt fra Ecuador, hvor antallet af køretøjer (biler og motorcykler), virksomheden har til rådighed i distributionsnetværket i hjemlandet, ønskes dokumenteret. Dette er et typisk eksempel på NTBs, som er lovlige, hvis der er tale om human sundhed og dyrevelfærd/-sundhed. Løsningen er i mange tilfælde at få importøren til at hjælpe med disse krav, da der i høj grad er brug for lokal viden om kultur, kontakter med videre (Hendriksen 2017, pers. kom.).

Mange virksomheder oplever også stigende krav til halalgodkendelse, som ikke har nogen religiøs begrundelse, men i stedet er en NTB, der resulterer i højere betaling for godkendelser. Dette fører til en vis usikkerhed for eksporterende virksomheder, da der ikke foreligger noget konkret om de stigende krav (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

Lidl USA er begyndt at importere europæiske varer. Det er importøren, der har ansvaret for, at den amerikanske fødevarerlovgivning bliver overholdt. Importøren er derfor nødt til at gå tilbage i kæden til

¹ Se eventuelt Bosselmann og Gylling (2012) for yderligere forklaring af *British Retail Consortium* (BRC-certificering)

leverandørerne. I et land som USA kan der være mange forskellige importører. I følge reglerne skal alle importører lave deres eget spørgeskema til leverandøren. Dermed kan der være rigtigt mange spørgeskemaer, der handler om det samme, men er forskelligt formuleret, så der skal bruges ressourcer på mange forskellige spørgeskemaer, der ikke kan besvares med copy/paste (Hendriksen 2017, pers. kom.).

Man kan til en vis grad adskille fastdefinerede barrierer, der er ens for alle virksomheder på tværs af lande, fra de uens barrierer, der varierer mellem lande. Eksempelvis skal fiskeprodukter overholde MSC²-standarden for at blive solgt til en lang række virksomheder og butikker på forskellige eksportmarkeder. De uens barrierer, eksempelvis NTBs og differentierede toldsatser, er dem, der oftest ændres og dermed kræver mere opmærksomhed. De fastdefinerede barrierer kendes og skal overholdes af alle inden for fødevareeksport, og det er oftest relativt simpelt at finde ud af, om ens produkt kan overholde disse. MSC-certificering anvendes ligeledes som en rettesnor for egenkontrollen, da den på alle parametre er mere omfangsrig end den offentlige kontrolindsats (Petersen 2017, pers. kom.).

Økologiske varer udgør et andet segment, hvor der kan være særlige hensyn. Specielt uden for EU er der ofte forskellige standarder. Dertil kan der være forskellige fortolkninger af økologistandarderne inden for det enkelte land (Jensen 2016, pers. kom.).

T – Tekniske	Importafgifter/tariffer/toldsatser <i>Non-tariff barriers</i> (NTB) Veterinære certifikater Manglende IT-baseret certificering i nogle lande Forskellige certificeringsskemaer mellem virksomheder i det samme land
--------------	---

L – Lovgivningsmæssige forhold

Der er enighed i de besvarede spørgeskemaer, om at det er relativt nemt at eksportere varer inden for EU's grænser. Der kan dog være tilfælde, hvor der er uoverensstemmelser mellem myndighederne i to lande, eksempelvis vedrørende certifikater ved eksport. Uoverensstemmelser mellem myndigheder i det samme land kan også forekomme. Det kunne eksempelvis være forskellige krav fra en myndighed i en delstat til den samme myndighed i en anden delstat (Jensen 2016, pers. kom.).

Der er nogle elementer, der skaber negative rammevilkår for især primærproducenter. Mange lande, selv inden for EU, må anvende flere og mere effektive pesticider samt mere gødning end producenterne i Danmark. Derved begrænses råvaregrundlaget relativt til andre lande for eksport i visse tilfælde. Finland, Tjekkiet, Frankrig, Polen og Letland er i gang med at genkoble EU-støtten på for eksempel kartoffeldyrkning, hvilket giver en grad af konkurrenceforvridning på markedet. Rammevilkårene kan dog også virke positivt, men det kræver ofte, at der sælges innovative og dyrere produkter (Bonde 2017, pers. kom.). Som det også fremgår af Hansen et al. (2017), er der flere eksempler på, at markedsadgangen og eksportpriserne stiger som følge af, at man fokuserer på mere skræddersyede og innovative produkter.

Uden for EU's grænser kan der forekomme hårde handelsbarrierer. Inden for mejeriprodukter nævnes blandt andet, at Kina har deres egne analysemetoder, som ikke direkte kan omsættes til de analysemetoder, der normalt anvendes i Danmark (Jensen 2016, pers. kom.). Derudover er der kommet ny lovgivning i Kina, som formentlig kommer til at vedrøre flere fødevarer end tidligere, såsom forarbejdede fødevarer som kager med mere og *Full Food*-registrering. Eksempelvis oplever Kjeldsen (Kelsen) krav fra Kina om validering af

² Se evt. Bosselmann og Gylling (2012) for yderligere forklaring af Marine Stewardship Council (MSC) certificering

information vedrørende deres produktion. Denne validering skal komme fra Fødevarestyrelsen, men det er ikke altid muligt at få en sådan validering (Zøfting-Larsen 2017, pers. kom.).

For eksport af animalsk forarbejdede produkter til USA kræves der veterinært tilsyn på fabrikken. Disse produkter kan ikke bære denne omkostning, hvorfor de ikke eksporteres til USA (Jensen 2016a, pers. kom.).

De udfordringer, producenter af fodermidler og korn til konsum støder på, er ofte at finde i handelsprotokoller eller lignende (Frandsen 2017, pers. kom.).

Inden for produktion af mejeriprodukter og særligt ost er man også nødt til at tage højde for de juridiske forhold, der er ved Danablu BGB-mærke³ (Nielsen 2017, pers. kom.).

Inden for eksport af mælkeprodukter drejer det sig mere specifikt om produktkontrol og certificering, og de lokale myndigheders direkte kontrol ved eksport. Nielsen (2017, pers. kom.) forklarer, at forhindringerne er mulige at overholde, men de er besværlige. Derudover har kunder, der dækker hele verden, også krav, der dækker hele verden. Eksempelvis sørger IKEA for at leve op til kravene i alle de lande, de opererer i, på én gang. En handelsaftale med et sådant firma kan derfor også fungere som en form for certificering (Nielsen 2017, pers. kom.).

De udfordringer, eksisterende eksportvirksomheder har, adskiller sig fra ovenstående. Disse virksomheder er ofte mere erfarne og har løst de klassiske udfordringer. Udfordringer findes blandt andet i lovgivning, når en specifik vare skal eksporteres til et nyt land, hvor den pågældende vare rubriceres anderledes. Et eksempel er tilsætningsstoffer, som Danmark er gode til at producere. I nogle lande anses det som fødevarer, og det er dermed underlagt én type lovgivning, mens varerne i andre lande rubriceres anderledes, for eksempel som ingredienser, og derfor er underlagt en anden lovgivning (Laustsen 2016, pers. kom.; Bonde 2017, pers. kom.). Hvis et produkt kategoriseres som et tilsætningsstof, vil det oftest få et E-nummer, hvilket giver et negativt indtryk hos nogle kunder, på trods af at E-numre er udtryk for kontrol og kvalitetssikring. Man forsøger derfor at undgå kategorisering og dermed mærkning med blandt andet E-numre (Bonde 2017, pers. kom.).

Ved at bibeholde en høj grad af kontrolindsats kan der i nogle tilfælde opnås en højere pris, men det er meget ofte på innovative og nye varer, hvorfor kontrolindsatsen måske er af mindre betydning. Kontrolindsatsen er ifølge Bonde (2017, pers. kom.) meget ressourcekrævende, men kan sikre en højere pris på nogle markeder.

Det danske Ø-mærke samt EU's økologiblodst har en betydning for troværdighed ved eksport. Det giver ifølge Jensen (2016, pers. kom.) *goodwill*, men det giver ikke nødvendigvis en øget pris på produkterne. Ø-mærket fortæller, at det er den danske myndighed, der har ført kontrol med den virksomhed, der sidst har forarbejdet, pakket eller mærket et økologisk produkt (Fødevarestyrelsen 2017b).

L – Lovgivningsmæssige	Forskellige rammevilkår, gode og dårlige mellem producentlande Juridiske forskelle mellem lande Forskellige analysemetoder mellem lande
------------------------	---

E – Miljømæssige forhold

Specifikt i forhold til mejerivirksomhedernes eksportvilkår er der eksempler på, at flere amerikanske virksomheder og blandt andet IKEA stiller krav om miljørigtig produktion og interne miljømål, der skal leve op til (Nielsen 2017, pers. kom.). Andre virksomheders miljøkrav kan derfor give anledning til yderligere behov for certificering eller på anden måde godkendelse af forholdene.

³ Betegnelse for Geografisk Beskyttelse: beskyttelse af egnsmærker mod kopiering af varer og misbrug af produktnavn

Oftest bliver de danske krav på miljøområdet vendt til noget positivt for virksomhederne. Det er omkostningstungt at overholde, men kan give en merpris, og er derfor en vigtig salgsparameter for *markup*-produkter. Der er sjældent krav om noget særligt ud over kontrolindsatsen, men det er en god forretning (Hendriksen 2017, pers. kom.; Bonde 2017, pers. kom.). Det kan dog være svært at markedsføre sig på nogle specifikke parametre. Eksempelvis vil man helst ikke omtale pesticidafgiften, idet den er et udtryk for brugen heraf. Man ønsker i mange tilfælde slet ikke at anvende ordet pesticid, men omtaler det som planteværnsmidler (Bonde 2017, pers. kom.). Det vil sige, kommunikationen er vigtig.

Dog ses der ikke enkeltstående barrierer i forhold til miljø, da de oftest allerede er inkluderet i normal lovgivning og standarder fra kunder (Petersen 2017, pers. kom.). Samtidig arbejder mange virksomheder på daglig basis med at reducere miljøpåvirkningen via certificeringer (Larsen 2017, pers. kom.).

Generelt gælder det, at jo fattigere en befolkning er, des mindre går landet op i miljøspørgsmål (Bonde 2017, pers. kom.).

E - Miljømæssige	Miljøkrav foranlediger ofte flere krav til certificering Der kan være øget salg i strenge miljøkrav, men de kan være tunge at dokumentere Mindre købestærke eksportmarkeder har mindre fokus på miljø
---------------------	---

Opsummering af analysen

Den ovenstående analyse er baseret på danske fødevarerVirksomheders besvarelse af et ved IFRO udarbejdet spørgeskema. Analysen har givet et overblik over, hvilke udfordringer de danske virksomheder står overfor, når det kommer til eksport af fødevarer. Generelt dannes der et billede af, at store danske virksomheder har et godt fodfæste på de internationale markeder. Da mange tilsyn, certificeringer og lignende er omkostningstunge, ser vi ofte, at små og mellemstore virksomheder bakker ud. Det kræver generelt (relativt) flere kræfter at etablere disse handelsaftaler for mindre virksomheder kontra store veletablerede virksomheder.

Dog skal det påpeges, at den danske oprindelse er et udtryk for, at produkterne ikke indeholder uønskede stoffer som tungmetaller (eksempelvis bly og andre restkontaminanter), og sporbarheden er mulig gennem hele kæden. Ligeledes er sygdomsfrekvensen meget lav i Danmark, hvilket også giver en relativ stor fordel (Jensen 2016a, pers. kom.; Tinggård 2017, pers. kom.). Hvis der igen tages fat i prisfastsættelsen af produkter, kan eksport til nærmærkede i nogen grad bibeholde en højere pris på produkterne, for eksempel for mindre virksomheder der kan fortælle en lokal historie om produktet (Nielsen 2017, pers. kom.).

Nedenstående tabel 2 giver et sammendrag af de væsentlige argumenter, som går igen mellem de forskellige interviewede virksomheder og parametre. Det er selvfølgelig klart, at samtlige virksomheder bliver ramt af samme barrierer afhængig af deres sektor.

På trods af forskellige barrierer, som kan påvirke den danske eksport, så klarer Danmark sig overordnet godt på de udenlandske markeder. De øvrige EU-lande er som forventet Danmarks største marked. I 2015 havde eksporten fra FødevarerKlyngen en værdi på 157 milliarder kroner – det er knap en fjerdedel af Danmarks samlede vareeksport (Landbrug & Fødevarer 2017).

Tabel 2. Sammen drag af barrierer vedrørende eksport for de danske virksomheder

PESTLE	Små og mellemstore virksomheder	Store virksomheder eller fødevare-interesseorganisationer
Politiske	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Non-Tariff Barriers</i> (NTBs) • Kvoter • Fisk som <i>global commodity</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Jo mere lukrativt, des sværere er det at komme ind på markedet • <i>Non-Tariff Barriers</i> (NTBs)
Økonomiske	<ul style="list-style-type: none"> • Højt lønniveau • Omkostningstung kontrolindsats 	<ul style="list-style-type: none"> • Købekraft af højværdiprodukter • Lav efterspørgsel • Omkostningstung kontrolindsats
Sociale	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Common Reporting Standard</i> • Substitution af varer 	<ul style="list-style-type: none"> • Religiøs overbevisning i forhold til svinekød • Substitution af varer
Tekniske	<ul style="list-style-type: none"> • Teknologisk udvikling • MSC-certificeringer 	<ul style="list-style-type: none"> • BRC-certificering
Lovgivnings-mæssige	<ul style="list-style-type: none"> • Udvidet omkostningstunge tilsyn/kontrol 	<ul style="list-style-type: none"> • Udvidet omkostningstunge tilsyn/kontrol
Miljø-mæssige	<ul style="list-style-type: none"> • Miljøkrav – ses dog som en positiv salgsparameter 	<ul style="list-style-type: none"> • Miljøkrav – ses dog som en positiv salgsparameter

Gennem de besvarede spørgeskemaer er der bred enighed om, at når produkterne er danske, kan der i nogle tilfælde opnås en højere pris på nogle specifikke produkter. Det betyder således, at det, at produktet er dansk, bliver et brand på nogle markeder. Derved har kontrolapparatet en vis værdi som branding af Danmark. Det giver ifølge Jensen (2016, pers. kom.) og Petersen (2017, pers. kom.) ikke nødvendigvis en højere pris, men det kan være med til at åbne en dialog, som på sigt kan føre til begyndende eller øget salg.

Kontrolapparatet har desuden betydning virksomhederne imellem. Hvis en virksomhed får nogle kvalitetsproblemer, kan det i værste fald gå ud over alle virksomhederne i den pågældende industri. Hermed er kontrolindsatsen med til at sikre høj fødevarer sikkerhed i branchen (Jensen 2016a, pers. kom.).

Den fremtidige udvikling inden for fødevareproduktionen vil højt sandsynlig lægge mere vægt på bæredygtighed og miljøpåvirkninger. Det større fokus kan føre til nye og mere omfattende certificeringer. Dog er Danmark et forgangsland, når det kommer til disse punkter, så selvom der muligvis vil komme stramninger på dette område, vil Danmark stadig stå stærkt.

Refererede besvarede spørgeskemaer og mødereferater

- Bonde, Axel (2017): pers. kom. KMC. Advokat, EC Affairs. [telefon: 16/1 2017] Herningvej 60, 7330 Brande, ab@kmc.dk
- Frandsen, Charlotte Stamp (2017): pers. kom. Danish Agro. Kvalitetschef. [mail: 17/1 2017] Køgevej 55, 4653 Karise, tlf.: 88873910. chf@danishagro.dk
- Hendriksen, Søren (2017): pers. kom. ARLA. [telefon: 16/1 2017] Sønderhøj 14, 8260 Viby J
- Jensen, Søren (2016): pers. kom. Atria Danmark. Eksportchef. [mail: 5/12 2016] Langmarksvej 1, 8700 Horsens, tlf.: 76282500. soeren.jensen@atria.com
- Jensen, Jakob Wurtz (2016a): pers. kom. Thise Mejeri. Kvalitetschef. [mail: 7/12 2016] Sundsørevej 62, Thise, 7870 Roslev, tlf.: 97578001. jwj@thise.dk
- Larsen, Anna Helene Kjær (2017): pers. kom. Skare Meat Packers K/S. [mail: 16/2 2017] Industrivej Syd 1, 6600 Vejen, tlf.: 75361100. [AHL@skare.dk](mailto: AHL@skare.dk)
- Laustsen, Jan (2016): pers. kom. Landbrug & Fødevarer. Direktør Handel, Marked & Ernæring. [møde: 29/11 2016]. Axelborg, Axeltorv 3, 1609 København V, tlf.: 33394256. jl@lf.dk
- Nielsen, Britt (2017): pers. kom. St. Clemens, Kvalitetschef. [mail: 17/1 2017] Sct. Klemensgade 17, 3782 Klemensker, tlf.: 60106034. Kvalitet@st-clemens.dk
- Petersen, Christian A. (2017): pers. kom. Espersen A/S, Director, Consumer sales [telefon: 17/1 2017] Fiskerivej 1, 3700 Rønne.
- Tinggård, Søren (2017): pers. kom. Danish Crown, Senior Sustainability Manager. [mail: 25/1 2017] Marsvej 43, 8960 Randers.
- Zøfting-Larsen Lars (2017): pers. kom. Dansk Industri Fødevarer, Chefkonsulent. [interview 3/1 2017]. H. C. Andersens Boulevard 18, 1787 København V, tlf.: 33773013. lzl@di.dk

Øvrige referencer

- Bosselmann, A.S. & Gylling, M. (2012): Den danske fødevarerektor: certificering og standarder på eksportmarkederne, 35 s., (FOI Udredning; Nr. 2012/15).
https://curis.ku.dk/ws/files/44210625/FOI_udredning_2012_15.pdf
- Fødevarestyrelsen (2017a): Eksport til Rusland, Embargo. Tilgængelig online (23. januar 2017).
<http://www.foedevarestyrelsen.dk/Leksikon/Sider/Eksport-til-Rusland-embargo.aspx>
- Fødevarestyrelsen (2017b): Ø-mærket. Tilgængelig online (22. november 2017).
<http://www.foedevarestyrelsen.dk/Leksikon/Sider/%C3%98-m%C3%A6rket.aspx>
- Hansen, H.O., Elleby, C. & Gylling, M. (2017): Højpris- og højkvalitetsprodukter og den danske eksport af landbrugs- og fødevarer. Tidsskrift for Landøkonomi. Det Kgl. Danske landhusholdningsselskab.
- Landbrug & Fødevarer (2017): 25 pct. af Danmarks vareeksport. Tilgængelig online (22. november 2017).
<https://www.lf.dk/om-os/vores-bidrag/25-pct-af-danmarks-eksport#>